

Пособие по экспортной деятельности

Назар Талибджанов,
Менеджер проекта БФУ



История создания

- Под эгидой Экспертного Совета БФУ по продвижению экспорта был проведен ряд встреч и обсуждений
 - В итоге, в целях повышения знаний и наращивания потенциала частного сектора во внешнеэкономической деятельности принято решение:
 - Создать Пособие для экспортеров, охватывающий полный спектр информации по вопросам внешнеэкономической деятельности.
 - Обсудить с представителями частного сектора по дополнению и улучшению формата, содержания и в целом качества публикуемого издания.
 - Также, провести сбор мнения экспертов с различных организаций, включая министерства и ведомства, предприятия, банки, и прочие.



Авторский коллектив и Ключевая аудитория

- В разработке Пособия принимали активное участие специалисты различного уровня

- Профильные министерства
- Государственные Агентства и ведомства
- Представители частного бизнеса
- Научно-исследовательские центры

**Особая признательность выражается специалистам ТПП и ЦЭИ*

- Данное Пособие направлено для использования широким кругом аудитории, в частности

- Малые и частные предприятия
- Начинающие экспортёры
- Все, кто интересуется вопросами внешнеэкономической деятельности



Формат и содержание Пособия

- Печатная версия
 - Посobie издано на русском языке тиражом 1000 экземпляров.
- Электронная версия
 - Гиперактивная версия размещена на сайте поддержки экспортеров www.exim.uz
- Содержит базовые сведения о:
 - Экспортной деятельности в Узбекистане
 - Системе государственного регулирования и стимулирования в сфере экспорта
 - Ключевых процедурах и документах, необходимых для прохождения процедур
 - Нормативно-правовых актах по основным этапам экспортной деятельности
 - Организациях и учреждениях, оказывающих поддержку и услуги субъектам предпринимательства
 - Обще-справочную информацию по внешнеэкономической деятельности



Содержание Пособия

- 3 части
 - Государственное регулирование в сфере экспорта
 - Учебная информация – Экспорт: от идеи до реализации
 - Приложения
- Посobie содержит информацию об основах экспортной деятельности, ее этапах, процедурах, документации, а также рекомендации о том, где найти нужные сведения для ее начала, что необходимо делать и к кому обратиться за содействием.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЧАСТЬ 1. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА В УЗБЕКИСТАНЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

ГЛАВА I.

Льготы и обязательные предписания

- Цели экспортного регулирования
- Государственная поддержка и льготы для экспортеров
- Предписания в сфере экспорта
- Регулирование и развитие экспорта услуг

ГЛАВА II.

Процедуры реализации экспортного контракта

- Экспортные контракты
- Регистрация и учет экспортных контрактов
- Экспортные процедуры
- Роль и виды экспортной сертификации и лицензирования
- Роль таможенных органов и таможенные процедуры
- Грузовая таможенная декларация
- Таможенные брокеры

ГЛАВА III.

Локализация производства и экспорт

- Локализация и её потенциал
- Льготы участникам Программы локализации

ВОПРОСНИК ПО САМООЦЕНКЕ ГОТОВНОСТИ К ЭКСПОРТУ

ЧАСТЬ 2. ЭКСПОРТ: ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ

ГЛАВА I

Создание собственного дела, связанного с экспортом

- Начальный капитал
- Разрешение на осуществление предпринимательской деятельности
- Экспортный план
- Бухгалтерская отчетность
- Офис и служащие

ГЛАВА II

Разработка экспортной стратегии

- Определение экспортного потенциала продукции
- Постепенное изучение информации о международных рынках и её источники
- Стратегическое ценообразование

ГЛАВА III.

Подготовка продукта к экспорту

- Адаптация продукта
- Инжиниринг и дизайн
- Брэндинг, маркировка и упаковка
- Гарантии и услуги по обслуживанию

ГЛАВА IV

Внедрение на зарубежный рынок

- Подходы к экспорту
- Прямой экспорт
- Экспорт через посредников и зарубежные предприятия
- Экспорт товаров через товарно-сырьевые биржи
- Как завязать контакты и найти нужного зарубежного партнера
- Представитель по продажам и дистрибьютор
- Переговоры по заключению соглашения с зарубежным представителем
- Экспорт через альянс/совместное предприятие (СП)
- Экспортный маркетинг
- Продвижение продукта за рубежом
- Использование ресурсов Интернет-сети

ГЛАВА V

Планирование выигрышных переговоров

- Подготовка к переговорам
- Переговорный процесс
- Как отвечать на запросы
- От предложения к контракту

ГЛАВА VI

- Как построить рабочие отношения
- **ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ**
- Финансирование экспорта
- Банки
- Страхование экспортного контракта

ГЛАВА VII

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

- Международное регулирование экспорта
- Юридическая помощь экспортерам
- Качество продукции и экологические требования
- Регулирование импорта в зарубежных странах
- Вопросы интеллектуальной собственности

ГЛАВА VIII

ЭКСПОРТ УСЛУГ

- «Невидимый» экспорт
- Виды экспортируемых услуг

ГЛАВА IX

ПЛАТЕЖНЫЕ МЕТОДЫ

- Методы платежа по экспортным контрактам
- Документарный аккредитив
- Банковская гарантия
- Проблемы с оплатой

ГЛАВА X

ТРАНСПОРТИРОВКА И ЭКСПЕДИТОРЫ ГРУЗОВ

- Оценка и выбор экспедитора
- Важность «ИНКОТЕРМС» для экспортера
- Ответственность продавца и покупателя
- Основные международные транспортно-экспедиторские документы
- Планирование транспортных операций
- Страхование экспортных грузов

ГЛАВА XI

ПОСЛЕПРОДАЖНЫЕ УСЛУГИ

- Услуги после продажи
- Юридические вопросы

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ДВАДЦАТЬ ШАГОВ К УСПЕХУ В ЭКСПОРТЕ

ГЛОССАРИЙ

ПЕРЕЧЕНЬ УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ

ПРИЛОЖЕНИЕ А.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ

- Профильные министерства, агентства и ведомства
- Торговые советники в посольствах Узбекистана за рубежом и торговые представительства

ПРИЛОЖЕНИЕ Б.

ЧАСТНЫЙ СЕКТОР

- ТПП в Узбекистане и представительства за рубежом
- Внешнеторговые предприятия Узбекистана
- Сертификация
- Банки
- Биржи
- Страховые компании
- Консалтинговые компании
- Транспортно-экспедиторские службы
- Юридические консультанты
- Бухгалтерские и аудиторские фирмы

ПРИЛОЖЕНИЕ В.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

- Кодексы и Законы
- Указы
- Постановления
- Распоряжения, положения и прочие

ПРИЛОЖЕНИЕ Г.

ОБРАЗЕЦ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА

ПРИЛОЖЕНИЕ Д.

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ Е.

БИБЛИОГРАФИЯ

ЧАСТЬ 3. ПРИЛОЖЕНИЯ

19 - Таблиц

- *Таблица № 1. Содержание типового экспортного контракта*
- *Таблица № 2. Органы регистрации и срок рассмотрения экспортных контрактов*
- *Таблица № 3. Экспортные процедуры (типичная экспортная операция)*
- *Таблица № 4. Дополнительные экспортные процедуры*
- *Таблица № 5. Основные сведения по ГТД*
- *Таблица № 6. Вопросник по самооценке готовности к экспортной деятельности*
- *Таблица № 7. Важные вопросы экспортной деятельности*
- *Таблица № 8. Структура типового экспортного бизнес- плана*
-
- *Таблица № 9. Основные сведения об экспорте товаров через предприятия за рубежом.*
- *Таблица № 10. Пошаговые действия, которые целесообразно предпринять для экспорта товаров через Товарно-сырьевую биржу РУз*
- *Таблица № 11. Как правильно выбрать посредника или дистрибьютора*
- *Таблица № 12. Инструменты рекламы и формирования общественного мнения о Вашей компании*
- *Таблица № 13. Некоторые ключевые сведения об услугах и их экспорте*
- *Таблица № 14. Формы аккредитива*
- *Таблица № 15. Виды аккредитива*
- *Таблица № 16. Сведения о транспортных, транспортно-экспедиторских компаниях и деловом партнерстве с ними.*
- *Таблица № 17. Классификация ИНКОТЕРМС*
- *Таблица № 18. Перечень последовательных действий, предпринимаемых по транспортно-экспедиторскому обеспечению экспорта*
- *Таблица № 19. Сведения о страховании отправляемых грузов*

Часть 1 – государственное регулирование

- Государственная политика регулирования экспорта в Узбекистане преследует несколько ключевых целей.
 - Главными из них являются содействие устойчивому росту объемов, номенклатуры и эффективности поставок конкурентоспособных товаров и услуг за границу, а также обеспечение безопасности национальной экономики.

Часть 1 - продолжение

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ:	ПРЕДСТАВЛЯЕМЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ:
Постановка контракта на учёт в уполномоченном банке	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Заявление о постановке контракта на учёт. ▶ Оригинал и копия контракта. ▶ Другие документы (только в случае нетипичной экспортной операции, см. ниже таблицу №4 "Дополнительные экспортные процедуры").
Постановка контракта на учёт в Управлении валютного контроля Государственного таможенного комитета (ГТК) или в территориальных таможенных органах	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Заявление о постановке контракта на учёт. ▶ Оригинал и копия контракта с отметкой банка о постановке на учёт. ▶ Устав компании (фирмы) - заявителя и копия карточки ОКПО. ▶ Идентификационный номер уполномоченного банка. ▶ Другие документы (только в случае нетипичной экспортной операции, см. ниже таблицу №4 "Дополнительные экспортные процедуры").
Заключение договора с транспортно-экспедиторской компанией и получение кода вагона (в случае отгрузки товара ж/д транспортом)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Письмо с запросом о заключении договора. ▶ Письмо с запросом выдачи кода вагона. ▶ Нотариально заверенная копия контракта.
Получение схемы вагона (в случае отгрузки товара ж/д транспортом) в ГЖК "Узбекистон темир йуллари"	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Заявление с подробной информацией о товаре. ▶ Нотариально заверенная копия контракта. ▶ Справка о коде вагона. ▶ Подтверждение оплаты за железнодорожную перевозку.
Получение сертификата происхождения товара в ОАО "Узбекэкспертиза"	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Заявление на получение сертификата происхождения товара. ▶ Нотариально заверенная копия контракта. ▶ Подтверждение об оплате за сертификацию. ▶ Другие документы (подтверждающие сведения об изготовителе, сырье и компонентах, используемых в производстве экспортируемого товара; документы, согласно которым выполняется технологический процесс изготовления товара; ветеринарное свидетельство (только на продукцию животного происхождения в случаях необходимости согласования вывоза с Министерством сельского и водного хозяйства РУз); расчёт себестоимости товара с учётом стоимости использованных материалов).
Заключение договора с декларантом и заполнение грузовой таможенной декларации	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Письмо с запросом о заключении договора. ▶ Оригинал и копия контракта. ▶ Подтверждение об оплате услуг декларанта.
Заполнение грузовой таможенной декларации и товара таможенным органом	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Грузовая таможенная декларация. ▶ Оригинал и копия контракта с отметками банка и таможенного органа о постановке на учёт. ▶ Транспортные и товаросопроводительные документы. ▶ Справка о расчёте за товар (только при экспорте за СКВ). ▶ Сертификаты (соответствия, происхождения товара и другие, в случаях установленных законодательством).
ТАМОЖЕННЫЙ ДОСМОТР ТОВАРА, ПЛОМБИРОВКА И ВЫВОЗ ТОВАРА С ТАМОЖЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ	
Снятие контракта с учёта в уполномоченном банке	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Заявление о снятии контракта с учёта. ▶ Справка о регистрации контракта в таможенном органе. ▶ Подтверждение полной оплаты по контракту. ▶ Отгрузочные документы.
Снятие контракта с учёта в отделе валютного контроля ГТК или в территориальных таможенных органах	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Заявление о снятии контракта с учёта. ▶ Оригинал и нотариально заверенная копия контракта с отметками банка и таможенного органа о постановке на учёт. ▶ Справка банка о полной оплате по контракту.

Часть 2 – Экспорт: от идеи до реализации

- Вставки и примеры
- Факты и комментарии
- Статистика и прочие полезные данные
- Пошаговые действия

ЭКСПОРТ: ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ

Таблица № 10. Пошаговые действия, которые целесообразно предпринять для экспорта товаров через Товарно-сырьевую биржу РУз.

<p>Источники, содержащие информацию о потенциальных зарубежных импортёрах:</p> <p>Справочники по фирмам, издаваемые зарубежными или международными информационными агентствами, ассоциациями, торговыми палатами;</p> <p>подборки и рейтинги крупнейших фирм, публикуемые во многих странах мира. Они позволяют определить позиции той или иной иностранной фирмы на фоне её конкурентов по ключевым показателям и также представляют интерес для экспортёров;</p> <p>годовые отчёты иностранных фирм, публикуемые ими самими; по ним экспортёр может составить представление о фирме, как потенциальном импортёре;</p> <p>общэкономические и отраслевые газеты и журналы, публикующие различные сведения о фирмах и деятельности в области импорта</p> <p>Каталоги выставок, ярмарок с участием иностранных импортёров;</p> <p>справки об инофирмах, предоставляемые консалтинговыми компаниями, банками и другими учреждениями по запросу предприятий, заинтересованных в экспорте.</p> <p>По состоянию на 1 января 2007 г. хозяйствующими субъектами Узбекистана открыто за рубежом около 520 торговых домов. Расширяется сеть торгово-инвестиционных домов ТПП Узбекистана: в ближайшее время они будут открыты в Германии, в ряде городов России и других странах.</p>	<table border="1"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p>1. Предварительно выяснить, на каких условиях товар может быть продан через биржу. Следует установить:</p> </td> <td style="vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> ■ входит ли данный товар в категорию разрешённых к экспорту ■ за какую валюту законодательством разрешён экспорт через биржу - за узбекские сумы или только за СКВ </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p>2. Принять решение о форме участия в биржевых торгах. Необходимо иметь в виду, что:</p> </td> <td style="vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> ■ участвуют в торгах только члены биржи, имеющие на ней брокерские места ■ экспортёр обязан заключить договор, по которому он или поручает брокеру продажу или получает от брокера право продажи через принадлежащее брокеру место ■ за экспорт через биржу экспортёр по тарифу оплачивает услуги брокера и биржи </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p>3. Предоставить для публикации в биржевом бюллетене информацию о товаре. Одновременно с этим экспортёр предоставляет бирже:</p> </td> <td style="vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> ■ договор с брокером ■ документ, подтверждающий принадлежность товара экспортёру ■ складскую справку о наличии товара ■ гарантию не продавать товар вне биржи в период его нахождения в бюллетене </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p>4. После продажи товара в ходе торгов заключить контракт с купившим его импортёром. Экспортный контракт, заключённый на бирже:</p> </td> <td style="vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> ■ регистрируется на бирже, после чего направляется для постановки на учёт в уполномоченный банк (кроме сумовых контрактов) и таможенный орган ■ служит основанием для ГТД, предоставляемой в таможенно по месту отгрузки вместе с копиями сертификата соответствия, качества, происхождения товара; копиими реестра оплаченных сделок и поручения на поставку, выданных расчётно-клиринговой палатой биржи; документами о принадлежности экспортёру товара, о его наличии на складе ■ после отгрузки товара и выполнения других предписаний снимается с учёта ■ осуществлять обязательную продажу части выручки (при экспорте за СКВ, за исключением микрофирм и малых предприятий и их товаров (работ, услуг) собственного производства) </td> </tr> </table>	<p>1. Предварительно выяснить, на каких условиях товар может быть продан через биржу. Следует установить:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ входит ли данный товар в категорию разрешённых к экспорту ■ за какую валюту законодательством разрешён экспорт через биржу - за узбекские сумы или только за СКВ 	<p>2. Принять решение о форме участия в биржевых торгах. Необходимо иметь в виду, что:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ участвуют в торгах только члены биржи, имеющие на ней брокерские места ■ экспортёр обязан заключить договор, по которому он или поручает брокеру продажу или получает от брокера право продажи через принадлежащее брокеру место ■ за экспорт через биржу экспортёр по тарифу оплачивает услуги брокера и биржи 	<p>3. Предоставить для публикации в биржевом бюллетене информацию о товаре. Одновременно с этим экспортёр предоставляет бирже:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ договор с брокером ■ документ, подтверждающий принадлежность товара экспортёру ■ складскую справку о наличии товара ■ гарантию не продавать товар вне биржи в период его нахождения в бюллетене 	<p>4. После продажи товара в ходе торгов заключить контракт с купившим его импортёром. Экспортный контракт, заключённый на бирже:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ регистрируется на бирже, после чего направляется для постановки на учёт в уполномоченный банк (кроме сумовых контрактов) и таможенный орган ■ служит основанием для ГТД, предоставляемой в таможенно по месту отгрузки вместе с копиями сертификата соответствия, качества, происхождения товара; копиими реестра оплаченных сделок и поручения на поставку, выданных расчётно-клиринговой палатой биржи; документами о принадлежности экспортёру товара, о его наличии на складе ■ после отгрузки товара и выполнения других предписаний снимается с учёта ■ осуществлять обязательную продажу части выручки (при экспорте за СКВ, за исключением микрофирм и малых предприятий и их товаров (работ, услуг) собственного производства)
<p>1. Предварительно выяснить, на каких условиях товар может быть продан через биржу. Следует установить:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ входит ли данный товар в категорию разрешённых к экспорту ■ за какую валюту законодательством разрешён экспорт через биржу - за узбекские сумы или только за СКВ 								
<p>2. Принять решение о форме участия в биржевых торгах. Необходимо иметь в виду, что:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ участвуют в торгах только члены биржи, имеющие на ней брокерские места ■ экспортёр обязан заключить договор, по которому он или поручает брокеру продажу или получает от брокера право продажи через принадлежащее брокеру место ■ за экспорт через биржу экспортёр по тарифу оплачивает услуги брокера и биржи 								
<p>3. Предоставить для публикации в биржевом бюллетене информацию о товаре. Одновременно с этим экспортёр предоставляет бирже:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ договор с брокером ■ документ, подтверждающий принадлежность товара экспортёру ■ складскую справку о наличии товара ■ гарантию не продавать товар вне биржи в период его нахождения в бюллетене 								
<p>4. После продажи товара в ходе торгов заключить контракт с купившим его импортёром. Экспортный контракт, заключённый на бирже:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ регистрируется на бирже, после чего направляется для постановки на учёт в уполномоченный банк (кроме сумовых контрактов) и таможенный орган ■ служит основанием для ГТД, предоставляемой в таможенно по месту отгрузки вместе с копиями сертификата соответствия, качества, происхождения товара; копиими реестра оплаченных сделок и поручения на поставку, выданных расчётно-клиринговой палатой биржи; документами о принадлежности экспортёру товара, о его наличии на складе ■ после отгрузки товара и выполнения других предписаний снимается с учёта ■ осуществлять обязательную продажу части выручки (при экспорте за СКВ, за исключением микрофирм и малых предприятий и их товаров (работ, услуг) собственного производства) 								

Как завязать контакты и найти нужного зарубежного партнёра

Иностранный импортёр или посредник, с которым отечественный предприниматель заключает экспортный контракт, может быть найден различными способами. Иногда это происходит случайно, через знакомых и существующих партнёров по бизнесу, во время участия в торговых выставках и ярмарках, но чаще является результатом целенаправленного поиска.

Искать потенциального импортёра можно либо самостоятельно, что, скорее всего, займёт много времени, либо провести поиск при содействии других организаций и учреждений, в частности ТПП, внешнеторговых компаний республики, а также с помощью посольств и торговых представителей Узбекистана за рубежом или через коммерческие отделы иностранных посольств и торговые миссии, аккредитованные в Узбекистане.

В любом случае поиску потенциального импортёра следует уделять самое серьёзное внимание, так как в условиях неустойчивой мировой конъюнктуры, острой конкуренции на внешнем рынке желательно, чтобы компания совершала не разовые сделки, а устанавливали долгосрочные партнёрские отношения, предусматривающие, в частности, сотрудничество в инвестиционной сфере.

Представитель по продажам и дистрибутор

Существует несколько типов международных экспортных посредников, например, агенты и представители. Различие заключается в том, что агент обеспечивает Вам портфель заказов и за это получает комиссионные, а

28

Пособие по экспортной деятельности. Полная интернет - версия на www.exim.uz

Часть 3 – Приложения

- Глоссарий
- Полезные контакты министерств, агентств, ведомств, банков и других организаций
- Перечень нормативно-правовых актов
- Основные интернет ресурсы
- Образцы форм, бланков (в полном объеме на интернет версии)

ПРИЛОЖЕНИЕ Б.		ЧАСТНЫЙ СЕКТОР		
Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан		ТПП в Узбекистане и представительства за рубежом		
Территориальные управления ТПП Республики Узбекистан		Ташкент, ул. Бухоро, 6 Тел.: +998 (71) 132-09-01 Факс: +998 (71) 132-09-03		
		Web: www.chamber.uz E-mail: info@chamber.uz		
Регионы Узбекистана	Адреса (почтовый и E-mail)	Контактные телефоны		
		Код	Телефон	Факс
Каракалпакстан	г.Нюкс, ул. А. Томир, 112 а qr@chamber.uz	612	7707102	7707106
Области:				
Андижанская	г.Андижан, ул. Навои, 122 an@chamber.uz	742	2981102	2981106
Бухарская	г.Бухара, ул. Мустакилик, 1а bx@chamber.uz	652	7701102	7701106
Джизакская	г.Джизак, ул. Ш.Рашидова, 63 jz@chamber.uz	722	7717102	7717106
Кашкардарьинская	г.Кариш, ул. Мустакилик, 3 qf@chamber.uz	752	7711102	7711106
Навийская	г.Навои, ул. Меморлар, 33 nv@chamber.uz	4362	7703102	7703106
Наманганская	г.Наманган, ул. У.Носир, 7 na@chamber.uz	692	2231102	2231106
Самаркандская	г.Самарканд, ул.М.Улугбек, 148 sn@chamber.uz	662	2101102	2101106
Сурхандарьинская	г.Термез, ул. Ф.Ходжаева, 14 sd@chamber.uz	762	7708102	7708106
Сырдарьинская	г.Гулистан, ул. Мустакилик, 35 sr@chamber.uz	672	2211102	2211106
Ташкентская	г.Ташкент, ул. Лисунова, 68 tv@chamber.uz	371	1509102	1509106
Ферганская	г.Фергана, ул. М.Косимова, 58 a@chamber.uz	732	2297102	2297106
Хорезмская	г.Ургенч, ул. Ал-Хоразмий, 30 xz@chamber.uz	362	7705102	7705106
Город Ташкент	г.Ташкент, ул.Мовараннахр, 14 tn@chamber.uz	371	1503102	1503106
Зарубежные представительства ТПП				
Европейский Союз	г. Брюссель, Бельгия		info@chamberuz.eu	
Республика Корея	г. Сеул		krcgroup_korea@hotmail.com	
Китай	г. Гуанчжоу		uz.palata.china@gmail.com	
Япония	г. Осака		umidek-saray.com	
Российская Федерация	г. Москва		b_urdashev@mail.ru	
Торговый дом "Бухара"	г. Москва		goitb@bukhara-moscow.ru	
Торговый дом "Сырдарья"	г. Москва		haydarov_is@mail.ru	
Торговый дом "Джизак"	г. Пермь		jz@chamber.uz	

Распространение

- Печатная версия распространяется бесплатно через представительства ТПП РУз, профильные ассоциации, министерства и ведомства, включая ключевые банки.
 - На сегодняшний день распространен весь тираж через ключевые банки Узбекистана, Государственный таможенный комитет, Министерство внешних экономических связей, инвестиций и торговли и профильный ассоциации.
- Электронная версия распространяется бесплатно и доступна всем на сайте поддержки экспортеров www.exim.uz



Дальнейшие шаги

- Публикация Пособия на узбекском языке с учетом потребностей ключевой аудитории. А именно:
 - Привлечение донорских организаций, банков и прочих учреждений в оказание содействия в публикации 10,000 экземпляров Пособия для дальнейшего распространения.
- Серия тренингов в регионах Узбекистана



Наши координаты:

Ташкент, ул. Бухара 6

Тел./факс: 133 77 46

E-mail: exim@bfu.uz

www.exim.uz

СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!

